

La Tunisie, la petite entreprise et la grande banque

Une tentative de description
d'un prêt d'aide au développement

Jean-François BARÉ*

INTRODUCTION

Cet article décrit les modalités de création et de fonctionnement d'une « ligne » budgétaire d'aide à la création de petites entreprises par la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (Bird) en collaboration avec l'Administration tunisienne (1); cette ligne fut répertoriée sous le sigle 1969 TUN.

Cette description s'efforce d'être aussi exhaustive que possible dans le cadre imparti (2). Elle doit donc considérer cette ligne budgétaire comme un système d'acteurs différents, dont les contraintes, les

* *Anthropologue, Orstom, 213, rue La Fayette, 75480 Paris cedex 10*

- (1) L'enquête (1986 et 1987) à l'origine de cet article a été grandement facilitée par la courtoise collaboration de Monsieur Ali SANAA, du ministère des Affaires sociales de Tunisie, et de Monsieur Jacques CHARMES de l'Orstom, en association avec son programme de recherche sur le secteur informel, les petites unités économiques et l'emploi en Tunisie. Elle n'aurait pu se dérouler sans la collaboration de membres d'institutions tunisiennes ou internationales : l'Agence de promotion des investissements, la Banque de développement économique de Tunisie, les responsables de projet du *Catholic Relief Service* à Tunis, des économistes de différents bureaux et divisions de la Banque mondiale. Je reste évidemment seul responsable des positions qui pourraient apparaître ici. Pour d'évidentes raisons déontologiques, les témoins cités restent anonymes; ils sont institutionnellement situés, mais ils s'expriment en leur nom personnel, non au titre de leur institution.
- (2) Une version plus détaillée de cet article, rédigée pour un numéro spécial des *Cahiers d'Études Africaines* qui n'a pas vu le jour, a été diffusée sous forme multigraphiée dans le cadre du département Sud de l'Orstom (unité de Recherche 5B « Modèles de développement et économies réelles »).

visions et les « stratégies » ne sont pas nécessairement superposables. Les conditions de sa création et de son installation influent, on le verra, sur ses conditions de fonctionnement en « régime normal », et donc sur ses résultats. Ce projet d'aide au développement doit donc être envisagé dans la durée, ou, si l'on préfère, selon une perspective diachronique.

Cette étude de cas s'inscrit dans le cadre d'un programme d'anthropologie et d'histoire comparative de l'intervention économique dite « de développement » ; elle fournit un exemple particulier d'une démarche plus générale, qui aborde l'aide au développement comme un fait historique et social parmi d'autres. Cette recherche porte aussi attention à l'économie même du développement en la considérant comme un corpus d'idées et d'instruments intellectuels spécifiques et donc en quelque manière *culturels*, redevables à ce titre d'une attention anthropologique. Les motifs et les orientations d'une démarche relativement inhabituelle de la part d'un anthropologue sont évoqués ou sont développés dans différentes publications auxquelles nous nous permettons de renvoyer afin de ne pas alourdir ce texte (BARÉ 1987, 1991-a, 1991-b, 1992).

Le motif principal est évidemment de contribuer à mieux connaître les problèmes et les spécificités de l'aide au développement. Alors que la réflexion sur le développement est considérable, elle ne s'intéresse qu'assez peu, en effet, aux modalités mêmes (institutionnelles, techniques ou sociales) de l'aide, qui informent pourtant nécessairement les buts poursuivis.

On peut aussi espérer contribuer de cette manière à la discussion sur l'évaluation de l'aide, une notion qui présente bien des difficultés logiques qu'on ne peut évoquer ici. Notons pour clore ces attendus d'ordre général que si ce texte utilise les capacités descriptives de la démarche anthropologique ou « ethnographique » (notamment par l'approche directe des acteurs) son contenu a dû être considérablement abrégé ; il ne peut être considéré comme relevant de l'anthropologie ou de l'ethnographie *stricto sensu* soit par manque de détail, soit par manque de structuration du fait.

Sigles et acronymes

Voici les principaux sigles et acronymes utilisés dans cet article :

- API, Agence de promotion des investissements, ministère de l'Économie nationale de la République tunisienne ;
- BDET, Banque de développement économique de Tunisie ;
- BIT, Bureau international du travail ;
- BRI, Banque des règlements internationaux ;

- Emena (Division), Division régionale Europe-Moyen-Orient-Afrique du Nord de la Banque mondiale;
- FMI, Fonds monétaire international;
- Fonapram, Fonds national de promotion de l'artisanat et des petits métiers;
- Foprodi, Fonds de promotion et de décentralisation industrielle, ministère de l'Économie nationale de la République tunisienne;
- FRF, sigle Iso-Afnor du franc français;
- IDA, International Development Association;
- PME, petites et moyennes entreprises;
- PMI, petites et moyennes industries;
- TND, sigle Iso-Afnor qui correspond au dinar tunisien;
- Usaid, United States Agency for International Development;
- USD, sigle Iso-Afnor qui correspond au dollar des États-Unis d'Amérique.

Indications sur les taux de change

Une des difficultés de l'action économique et financière, et donc de ce genre de recherche, est de penser « en temps réel »; le temps présent parfois utilisé ici réfère aux années 1986-1987 :

- en 1982, 1 TND = 0,59 USD = 10 FRF;
- en 1986, 1 TND = 0,76 USD = 8,50 FRF;
- en 1987, 1 TND = 1,34 USD = 7,50 FRF.

CONTEXTE GÉNÉRAL : CONDITIONS MACROÉCONOMIQUES

Le prêt étudié ici s'inscrit dans une période de détérioration rapide de la balance des paiements tunisienne et donc dans une période de grande rareté de devises pour tous les acteurs économiques. L'accès à ce prêt constitue donc un enjeu d'autant plus aigu.

Certes, fin 1986, le total cumulé des prêts et des crédits au développement reçus de la Banque mondiale par la Tunisie depuis 1956 s'élevait à 1590 millions USD (WORLD BANK, 1986-a) qui représentaient un total de 137 opérations de financement (WORLD BANK, 1986-a). Le projet étudié ici constitue donc un élément relativement banal de la vie politico-économique. Mais entre 1970 et 1984 la dette publique déboursée de la Tunisie est presque multipliée par 7 et elle passe de 600 à 3900 millions USD (FMI, rapport d'activité, cité par GAZZO, 1984 : 601; WORLD BANK 1986-b), soit 48 % du produit national brut; la part des engagements auprès des organismes multilatéraux peut être évaluée à 66 % (FMI, cité par GAZZO, 1984 : 601; WORLD BANK 1986-b). Entre 1979 et 1984, le

service de la dette passe de 9,8 à 21,4 % ou 24 % (selon les estimations) de la valeur des exportations (BRI; WORLD BANK, 1986-a; GAZZO, 1984 : 602), chiffre important bien que le plus faible des États du Maghreb (GAZZO, 1984). GAZZO (1984 : 598), économiste de la Banque mondiale, considère que dans cette période « les institutions multilatérales de financement on été rappelées assez brutalement à la rescousse ». L'accentuation de la dépendance extérieure est notamment liée à la baisse considérable des recettes d'exportation du pétrole et des phosphates, qui représentent près de 30 % des réserves en devises du pays. Cette évolution aboutit en septembre 1986 à l'octroi d'un prêt dit « d'ajustement structurel » de la Banque mondiale, de 150 millions USD (prêt le plus important jamais accordé à la Tunisie depuis 1956), et de deux prêts (dont l'un dit « *stand by* ») du Fonds monétaire international (FMI), de 127 millions USD et de 92,4 millions USD, destinés à compenser les effets de la récente dévaluation du dinar (*Le Monde*, 25 septembre 1986). Les mesures d'ajustement engagées en 1986 sous la double houlette du FMI et de la Banque mondiale, placées sous le signe d'une « libéralisation » de l'économie (ci-dessous), sont décrites comme portant leurs fruits à partir de fin 1987 (augmentation de plus de 360 millions TND des avoirs en devises de la banque centrale après leur quasi-épuisement fin 1986, augmentation de 38 % des exportations de biens hors pétrole, augmentation de 57 % des transferts de travailleurs tunisiens à l'étranger (*Le Monde*, 11 novembre 1987).

Le prêt étudié s'inscrit donc bien dans une conjoncture (1982-1986) où l'obtention de devises, et donc de capacités d'importation, constitue un enjeu important pour tous les acteurs tunisiens en cause, y compris la Banque centrale de Tunisie elle-même.

Mais d'autres dimensions de la conjoncture macroéconomique se réfractent dans le projet étudié, qui en constitue comme une métonymie partielle.

Alors que la dégradation rapide de la balance des paiements est constatée en 1980-1981, la nécessité est ressentie à la fois par l'administration tunisienne au plus haut niveau et par les organismes multilatéraux — en l'occurrence, la Banque mondiale à nouveau — de synthèses qui concernent les tendances et les problèmes structurels de l'économie tunisienne en relation avec la préparation du VI^e plan.

Entre 1982 (date de « l'installation » définitive de la ligne étudiée ci-dessous) et 1985 se succèdent différentes missions de diagnostic et de conseil macroéconomique qui concernent notamment l'emploi et la politique industrielle ; elles produisent des rapports qui se renvoient pour partie les uns aux autres et qui sont discutés jusqu'en Conseil

des ministres (3). Ces rapports accèdent à une large diffusion, ce qui n'est pas fréquent. Le chef de division concerné de la Banque mondiale y voit une occasion de répandre la bonne parole à un moment stratégique; c'est aussi le cas de l'économiste et professeur à Yale, Bela BALASA, très influent à la Banque mondiale, auteur d'une série de recommandations de politique économique inspirées en partie des mêmes textes.

Le rapport *Tunisia, Industrial Employment* est diffusé sous forme définitive en 1985, après deux années de rédactions intermédiaires dont l'une est présentée au gouvernement Tunisien en août 1984. Ses auteurs sont :

- un économiste « senior » (chef de mission) et deux spécialistes de l'emploi, tous membres de la division Emena, pour la Banque mondiale;
- deux membres de haut niveau de l'administration tunisienne (ce qui, même en Tunisie, n'est pas fréquent);
- deux experts du Bureau international du travail (BIT);
- un spécialiste français du « secteur informel ».

Plusieurs de ses conclusions seront reprises ou interprétées par un rapport signé de BALASA intitulé *La politique industrielle en Tunisie*. Ce texte qui fait grand bruit est connu par tous les responsables tunisiens sous le nom de « rapport Balasa ». Il est notamment publié dans sa majeure partie par *Jeune Afrique Économie* (septembre et octobre 1985). Il ne nous a pas paru évident pour autant que les responsables économiques ou administratifs approchés en aient eu en mémoire toutes les nuances.

Le « rapport Balasa » a pour inspiration générale des mesures de libéralisation assez classiques du commerce extérieur, que ce soit sous forme financière (dévaluation du dinar, considéré comme surévalué) ou administrative et économique (modification du code des investissements, considéré comme favorisant l'importation d'équipements, réduction des droits de douane, réduction des dépenses publiques, promotion des industries exportatrices, etc.). Mais ce texte reprend à son compte un leitmotiv de la *Mission sur l'emploi industriel*, qui constitue aussi un critère fondateur du projet décrit ci-dessous : celui de la nécessité d'unités industrielles moins « capitalistiques » ou plus « intenses en travail » (*labor intensive*).

(3) Les modalités de constitution et de fonctionnement des missions de la Banque mondiale pourraient faire l'objet d'autres reconstitutions descriptives.

Parmi les points mis en évidence par la Mission sur l'emploi industriel, voici ceux qui recoupaient implicitement ou explicitement la question de « l'intensité en travail » :

— coût croissant de la création d'emploi (rapport investissement brut/ nombre d'emplois créés, que l'on retrouvera ci-dessous);

— baisse de la productivité du capital alors même que l'investissement devient de plus en plus capitalistique, du fait de la surcapacité de production, de l'inadéquation au marché, de problèmes de pièces détachées dus aux licences d'importation; concentration excessive des aides publiques à l'industrie dans la période de créations de projets industriels; préférence pour des équipements importés sans recherche adéquate de leur existence en Tunisie;

— « biais » du système qui tendent à défavoriser les petites entreprises en termes d'impôt direct, d'accès au crédit bancaire, de fournitures et d'études de marché. Enfin, les petites entreprises du « secteur informel » sont prises en compte pour leur dynamisme, pour leur contribution à la richesse nationale et à l'emploi, décrites par l'auteur de cette partie du rapport et qui permettent de nuancer un tableau macroéconomique assez sombre (CHARMES, 1985-a); elles sont considérées comme « porteuses d'une leçon générale » pour la stratégie industrielle du Gouvernement (WORLD BANK, 1985 : vi), ce qui, étant donné l'identité des acteurs en cause peut paraître comme le comble du paradoxe. Mais les entreprises du secteur informel ne sont pas prises en compte dans des mesures d'ensemble; elles échappent en effet, et par définition, sinon à la comptabilité nationale dans le cas Tunisien, du moins à l'appréhension du secteur bancaire. Le responsable de la mission traduit ce « choix » oralement par l'aphorisme américain : *if it ain't broke don't fix it* (« si ce n'est pas cassé, ne le réparons pas »). La structure des entreprises du secteur informel constitue un point de comparaison utile pour notre propos (ci-dessous).

Dans la mesure de leur attention à « l'intensité en travail » des unités industrielles tunisiennes, le « rapport Balasa » comme le rapport sur l'emploi industriel s'organisaient autour de la priorité de l'emploi, partagée par le Gouvernement tunisien lui-même. Les projections établies dès la préparation du VI^e plan (1982) laissaient apparaître un déficit de 70000 emplois (ministère du Plan, *in* CHARMES, 1985). De fait, le chômage déclaré (ou *open unemployment*) représente environ 14 % de l'offre de travail en 1986-1987; il concerne particulièrement les jeunes de moins de 25 ans (60 % des chômeurs) (WORLD BANK, 1985). Dans les années 1981-1985, la population en âge de travailler augmente de 3,8 % par an alors que l'offre d'emploi n'augmente que de 2,5 % (WORLD BANK, 1985).

La ligne d'aide aux petites et moyennes entreprises (PME) étudiée est directement contemporaine des missions de conseil macroéconomiques

évoquées. Si elle n'en procède pas explicitement, elle découle des mêmes priorités. Les critères d'accès qui seront retenus laisseront en effet transparaître l'affirmation d'une relation entre « petitesse » industrielle et « intensité en travail », qui permettrait de contribuer à la résorption du chômage, tout en contribuant à fournir la Tunisie en équipements. Mais d'autres priorités, par définition même de la notion de priorité et de choix, sont reléguées au second plan : ainsi, de la question même de la création ou de la consolidation d'une industrie tunisienne d'équipements autonome, qui n'entre pas dans la compétence directe de l'aide aux petites entreprises. Cette hiérarchie objective de priorités jouera un rôle majeur dans la forme du projet évoqué, sans qu'il soit possible de l'expliquer, sinon de manière outrancièrement simplificatrice, par la thèse du complot néocolonial — la mise en place d'une subvention implicite aux industries d'équipement étrangères à la Tunisie. On se souvient en effet que les missions de conseil évoquées insistent sur la nécessité d'une recherche adéquate d'équipements locaux, recherche qui se révélera vaine dans de nombreux cas concernés par le prêt étudié.

LA « LIGNE » BIRD D'AIDE AUX PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Le rapport de la *Mission sur l'emploi industriel*, qui insiste sur le rôle des PME tunisiennes, note que « ce sont les PME, dont le rôle est crucial dans l'industrie tunisienne et la création d'emplois, qui ont le plus à souffrir des contraintes évoquées [...] dans les sections précédentes du rapport [...] » (WORLD BANK, 1985 : XIII) (4). L'attention accordée aux PME dans le cas tunisien s'inscrit de fait dans le cadre de nouveaux choix qui concernent les petites unités économiques privées. L'époque où une ligne expérimentale, dite « pilote » par rapport au prêt décrit ici, est installée à Tunis (1978) est aussi celle d'un retour en force du « petit » dans la mode économique et financière, dont témoignaient les débats sur le « *Small is beautiful* » de E. Schumacher (par exemple, RAGHAVAN, 1984).

C'est à cette époque qu'un secteur « Petites entreprises », qui prend une place non négligeable dans les prêts et les crédits Bird-IDA, représente 5 % du total pour l'exercice 1984-1986 (Rapport annuel, 1986). Les arguments qui militaient en faveur des « grandes » unités

(4) D'autres diagnostics de la Banque mondiale ont pu être consultés : *Tunisia : Review of the VIth Development Plan, 1982-1986*; (report no 4137-TUN, 1983); *Tunisia : Country Economic Memorandum on a Midterm Review of the VIth Development Plan, 1982-1986* (Report no 5328-TUN).

industrielles (notamment, économies d'échelle, capacité rapide d'import-substitution) se retournent (manque d'élasticité par rapport au marché, déséconomies d'échelle, poids sur les budgets publics du fait de subventions, etc.). Une idéologie se répand selon laquelle les sociétés du tiers monde auraient une propension pour ainsi dire naturelle à « l'intensité en travail ». Dans beaucoup de pays, y compris la Tunisie, on insiste sur la nécessité d'un tissu industriel « intermédiaire » et de capacités de « sous-traitance » (ci-dessous). Remarquons que ces débats se retrouvent à l'identique dans le contexte français ; ainsi le rôle des PMI et des PME est constamment évoqué dans les missions consultatives du ministère de la Recherche et de la Technologie en 1981-1982.

À cette époque, pourtant, la définition même d'une « PME » en Tunisie (pour ne pas dire en Arabe tunisien) ne va pas sans ambiguïté. Un responsable directement concerné me faisait ainsi remarquer : « votre problème sera de définir ce qu'est une PME ». On pourrait, de fait, considérer ce sigle comme une catégorie sémantique *a priori* (comme l'indiquent encore les termes de *small scale industry* ou « SSI » en anglo-américain). En France, la catégorie de PME est postérieure à l'émergence d'intégrations industrielles spécifiques, qui appellent en retour l'émergence de nouveaux critères de rangement statistiques. Définir une PME par le nombre d'emplois (de 1 à 10) ne renvoie à une « petite taille » que par rapport à des critères spécifiques et en partie arbitraires, comme tous les critères. Une entreprise de logiciels informatiques qui emploie 4 personnes peut réaliser un chiffre d'affaires supérieur à celui d'un gantier qui emploie 20 personnes. La mesure de la « petitesse » en termes de nombre d'emplois perd dès lors de sa pertinence. C'est de fait un des problèmes conceptuels cruciaux du projet étudié ici, qui relève lui-même du problème, plus général, de l'arbitraire des taxinomies. On verra d'ailleurs que la moyenne d'emplois effectifs ou projetés créés par le projet étudié ici se situe autour de 24 (ci-dessous) et non entre 1 et 10. On discute encore de ce point plus loin.

Présentation

Brèves remarques sur les « installateurs »

Ces remarques ne sauraient bien sûr prétendre à témoigner en profondeur des visions des responsables économiques approchés lors de l'enquête ; elles souhaitent tout au plus évoquer ce que l'on pourrait appeler leurs « styles », afin de cerner un tant soit peu le contexte, qui fait partie intégrante du sujet. Tous les responsables tunisiens parlent le français, de même que la majeure partie des

« multilatéraux ». Ces derniers sont de diverses nationalités et reflètent en cela la composition cosmopolite des institutions auxquelles ils appartiennent ; ils parlent tous l'américain. Une impression dominante est celle de la routine administrative, quelle que soit l'importance des sommes engagées (20 millions USD pour le prêt définitif). Un responsable tunisien me parle de « [ma] chance, en tant que chercheur, de pouvoir réfléchir ». Certains Tunisiens parlent d'un tel nombre de lignes au développement qu'ils ne s'y retrouvent plus eux-mêmes. Parmi les « multilatéraux » certains ont du mal à se souvenir, cinq après environ, du projet même qu'ils ont installé ; du fait des règles de rotation du personnel, la plupart relèvent alors d'un bureau, voire d'une division, différent de ceux auxquels ils appartenaient à l'époque. Les Tunisiens semblent avoir plus de plaisir à parler de petites entreprises que les « multilatéraux », que cela semble ennuyer un peu. Les responsables tunisiens qui se sont trouvés plus directement responsables semblent surmenés et inquiets ; mais cela ne tient pas à l'échec du projet, car le prêt est presque entièrement consommé, ce qui constitue un critère important de réussite. Tous ont reçu une formation économique supérieure dans des structures occidentales, essentiellement américaines ou françaises. Aucun ne relève du plus haut niveau politique de la décision *stricto sensu*.

Leur participation à la décision et au suivi financiers s'accompagne de positions très diverses et parfois même contradictoires dans les termes. Ainsi le protectionnisme de l'industrie tunisienne peut être explicitement dénoncé par les responsables tunisiens, mais la libéralisation du commerce extérieur considérée peu après comme une catastrophe. Les Tunisiens sont solidaires des « multilatéraux », mais ils les trouvent un peu inhumains, peu versés dans les réalités du pays. Les « multilatéraux » trouvent les Tunisiens sympathiques et désireux de faire quelque chose, mais parfois un peu légers, frivoles, voire « intéressés ».

L'intérêt tunisien pour les petites entreprises se spécifie selon les positions. Pour les membres de haut niveau des administrations, l'enjeu premier avancé concerne les statistiques d'emploi des jeunes. Pour les responsables bancaires, la gestion et le placement d'une ligne budgétaire en devises est une « bonne affaire ». Mais pour les gestionnaires directs du ministère de l'Économie, c'est — avec la foule de nouveaux problèmes, parfois aléatoires, à régler — la grogne, l'inquiétude ou la lassitude qui semblent dominer.

Conditions de création

C'est à la Banque de développement économique de la Tunisie, (BDET) que revient assez naturellement le rôle de premier intermédiaire d'un prêt d'aide aux PME en tant que seule banque de

développement nationale. D'après l'un de ses responsables l'idée de créer une « ligne » d'aide aux PME aurait été pour ainsi dire susurrée par les économistes tunisiens à la division Emena de la Banque mondiale dans le cadre de séminaires sur l'emploi dans le Maghreb, tenus à Rabat (Maroc) en 1978; dans le domaine des petites entreprises, il considère que la « réflexion de la Banque était nulle ». Il rappelle que c'était alors « un phénomène nouveau ». La BDET sera pourtant écartée de la gestion du prêt définitif.

Mise en place : la « ligne pilote »

Une ligne dite « pilote » de 5 millions USD, destinée à tester le fonctionnement du projet était installée en février 1978. Trois critères d'accès au crédit étaient définis :

- complémentarité et non-concurrence avec les fonds d'aide à l'industrie qui étaient en place en Tunisie (Foprodi, ci-dessous);
- seuils inférieur et supérieur de l'investissement brut (hors terrain);
- coût unitaire de création d'emploi (rapport investissement brut/ nombre d'emplois).

Premières discussions sur les critères d'accès

Assez étonnamment, les informations, puisées aux meilleures sources, sur les critères d'accès au prêt, diffèrent. Pour un responsable de la BDET, les critères relatifs à l'installation de la ligne « pilote » par les responsables de la Banque mondiale étaient :

- financer des projets à hauteur d'un niveau d'investissement situés entre 75000 et 250000 dinars tunisien (TND). Le seuil supérieur passera ensuite à 500000 TND. Ce niveau d'investissement tendait donc à définir une « population cible » de projets. Ces projets se trouvaient dans une tranche immédiatement supérieure à ceux que l'on pouvait observer dans le domaine de l'artisanat (aidé depuis 1981 par le Fonds national de promotion de l'artisanat et des petits métiers, Fonapram (CHARMES et SANAA, 1985 : 28 *sq.*); ils recoupaient en partie les projets aidés par le Fonds de promotion et de décentralisation industrielle (Foprodi). Pour un responsable de l'API, toutefois, le premier critère du niveau d'investissement indiqué par la Banque mondiale se situait entre 0 et 500000 TND, donc sans seuil inférieur);
- l'exigence de complémentarité avec le Foprodi impliquait un seuil de 75000 TND; en dessous, ce fonds d'aide publique accordait des avantages supplémentaires. La Banque mondiale semblait donc implicitement se refuser à cofinancer des projets qu'elle considérerait comme déjà largement aidés; mais d'après l'API, ce seuil inférieur était aussi dû à l'absence de « clientèle » (les promoteurs de projets situés en dessous de 75000 TND, déjà aidés en quasi-totalité par le

Foprodu n'avaient pas intérêt à solliciter un prêt Bird, au taux d'intérêt supérieur). Pour un responsable de la Banque mondiale, au contraire, le seuil inférieur de 75000 TND confirmait que « la vraie petite entreprise n'avait pas accès au crédit » ;

— un coût d'investissement par emploi aussi bas que possible, défini par le rapport entre l'investissement (terrain exclu) et le nombre d'emplois. D'après un responsable de la BDET, le premier coût indiqué était de 4900 TND, d'après un responsable de l'API, il était de 6900 TND. Ce critère était adaptable à l'inflation tunisienne, de l'ordre de 15 à 20 % dans les années autour de 1982. Il était situé largement en dessous du niveau moyen qui existait pendant le VI^e plan (environ 10000 TND 1980) (WORLD BANK, 1985). Ce critère témoignait d'une volonté des experts de la Banque de minimiser l'achat d'équipements et de maximiser les capacités d'emploi, en relation avec les tendances « capitalistiques » de l'industrie tunisienne sur lesquelles insistera la *Mission sur l'emploi industriel*. On verra ci-dessous que ce critère d'accession a dû considérablement évoluer sous la pression des circonstances. Le responsable de la BDET associé aux premières négociations était quant à lui opposé à l'existence même d'un tel critère d'accession ; il considérait qu'il défavorisait les projets à haute technicité (qu'il dissuadait, en d'autres termes, l'achat d'équipements « de pointe ») : « c'est la technicité qui doit primer », me disait-il.

On se trouvait donc là dans l'un de ces lieux aléatoires caractéristiques de la décision économique, et de la décision tout court. Les responsables concernés de la Banque n'ont pas cédé sur l'existence de ce critère, mais ils ont bien admis son évolution (ci-dessous) ; d'après un de ses responsables, c'est à la suite de ce désaccord que la BDET n'a plus été le principal acteur responsable de la ligne.

La « ligne pilote » a été entièrement consommée dans la période 1978-1982. Pendant cette période les critères d'accession ont déjà considérablement évolué ; ainsi du coût unitaire de création d'emploi. Mais, du fait que la consommation d'un prêt selon des rythmes de déboursement diversement estimés était considérée comme l'un des critères de sa réussite, notamment par la Banque mondiale, une ligne définitive de 30 millions USD était installée début 1982.

Mise en place du prêt définitif

Jusqu'en 1982, le dispositif associait la BDET, la Banque mondiale et les entrepreneurs bénéficiaires. Les banques commerciales de la place tunisienne ont été intégrées ensuite dans la gestion de la ligne définitive, après signature d'une convention. Une Agence de promotion des investissements (API), nouvellement créée au ministère de l'Économie nationale de la République tunisienne, avait pour

fonction de veiller au respect des priorités gouvernementales : emploi et contribution à l'intégration « verticale ». De l'avis même de certains gestionnaires, cette fonction relève pourtant de la « fiction » car les dossiers traités sont simplement des projections dans le futur et la forme des projets effectifs diffère souvent des prévisions. Le dispositif se trouvait en tout cas considérablement compliqué, impliquant la Banque mondiale, l'API, 8 banques et les entrepreneurs tunisiens. Les conflits de compétence semblent avoir été réguliers : ils concernaient généralement l'opposition entre risque bancaire et priorités gouvernementales.

Le dispositif administratif et bancaire une fois installé, les choses étaient entièrement entre les mains des acteurs économiques tunisiens et les interventions de Washington étaient quasi inexistantes, de l'avis général. Cette convention faisait du prêt Bird un prêt à long terme (treize ans avec trois ans de délai de grâce), à taux final de 9,75 % pour l'entrepreneur, inférieur au taux bancaire ordinaire alors pratiqué en Tunisie (le taux directeur se situait alors autour de 12 %). L'ensemble de la circulation se faisait en dinars, mais une partie de l'investissement, considérée comme couverte par une contre-valeur en dollars, permettait d'importer. Pour ces deux raisons, l'accession au prêt était une excellente affaire dans le contexte tunisien, ce qui aiguillonnait la compétition ; mais la multiplicité des critères de sélection comme des niveaux de décision complexifiait l'itinéraire d'accès.

Outre le coût unitaire de création d'emploi et le niveau d'investissement déjà évoqués, d'autres critères plus qualitatifs étaient pris en compte : ainsi du « taux d'intégration », c'est-à-dire de la capacité du projet financé de s'intégrer à des filières de production existantes en Tunisie, tant en amont qu'en aval ; ainsi encore du caractère décentralisé ou non du projet. Un plafonnement d'accès au crédit était introduit pour les *extensions* d'entreprises ; les créations étaient donc favorisées *de facto*.

LES RÉSULTATS DU PRÊT

Les projets financés d'un point de vue statistique

En septembre 1986, 151 projets avaient été agréés par l'API et financés par la Bird ; ils représentaient un total de 3643 emplois projetés ou effectifs, soit une moyenne arithmétique de 24 emplois par projet (source : décompte personnel d'après les registres de l'API).

Au 30 septembre 1986, le contenu des projets se répartissait comme l'indique le tableau I.

TABLEAU I
Répartition par branche des projets PME
financés par la BIRD au 30 septembre 1986

Secteur	Nombre de projets	% du total
Industries mécaniques et électriques (IMME)	47	31,3
Industries diverses, dont bois (ID)	41	27,3
Industries textiles (THC)	25	16,6
Industries agro-alimentaires (IAA)	18	12
Matériaux de construction (IMCCV)	17	11,3
Industries chimiques (IC)	5	2,6
Non identifié	1	0

Source : Calculs personnels d'après les registres de l'API.

Note : Certaines catégories de la nomenclature utilisée peuvent, comme souvent, apparaître comme arbitraires et/ou ambiguës ; il en va ainsi par exemple de la catégorie recouvrant, outre les activités du bois, les "Industries diverses" (ID). Ces composantes statistiques recouvrent en grande partie celles que l'API a observées à la fin de 1985.

TABLEAU II
Répartition par branche des emplois effectifs ou projetés
des projets PME financés par la BIRD au 30 septembre 1986

Emplois	10 à 20	21 à 30	31 à 40	41 à 50	51 à 60	61 à 80
IME	15	16	9	3		1
ID	14	19	4		2	2
ITC	9	5	7	2		
IAA	10	4	2			
IMCCV	4	5	7		1	
ICH	2	1		1		
TOTAL	54	50	29	6	3	3

(Décompte personnel à partir des registres de l'API. Cinq projets n'ont pu être analysés).

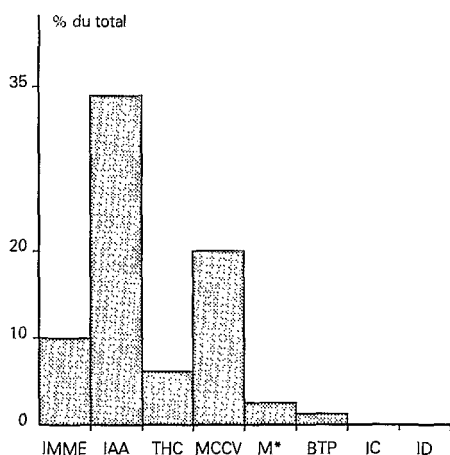


FIG. 1. — Répartition par branche du secteur informel en 1981 (CHARMES, 1985; INS; WORLD BANK, 1985-a)

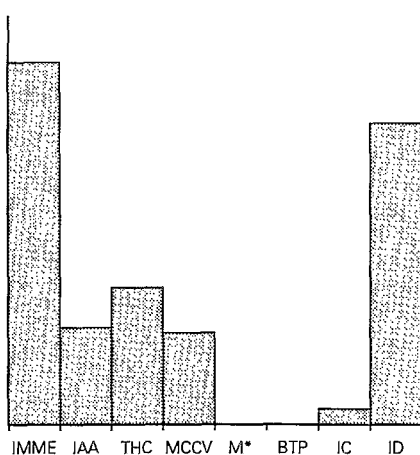


FIG. 2. — Répartition par branche des entreprises financées par le prêt étudié (INS; WORLD BANK, 1985-a) (*M = mines).

Le rapprochement des graphiques des figures 1 et 2 montre les différences des structures par branche entre le secteur « informel » et les entreprises financées par le projet étudié ici.

Les emplois effectifs ou projetés se répartissaient comme l'indique le tableau II.

Structure des projets financés et évolution des critères d'accèsion

Coût unitaire de création d'emploi

Rappelons que ce critère d'accèsion est important, puisqu'il définit « l'intensité capitalistique » d'un projet et donc ses capacités d'emploi. Or, il a considérablement évolué pendant la durée de fonctionnement du prêt. Fin 1985, ce coût, qui était de 10714 TND, était proche de celui calculé par la *Mission sur l'emploi industriel* de la Banque mondiale pour 1984, mais il était de 30 % supérieur à celui de 8100 TND posé comme condition d'agrément par les formulaires d'information aux investisseurs en 1982. Remarquons que cette progression n'est pas supérieure à celle de l'inflation tunisienne pendant la même période, mais qu'elle aurait été bien supérieure si l'on s'était référé aux premiers chiffres retenus. Ce coût moyen semble également avoir augmenté entre 1984 et 1986; en 1986-1987, le chiffre de 15000 TND par emploi était considéré comme « très acceptable »; il était en fait atteint dès 1983 (CHARMES in WORLD BANK, 1985-a).

La Banque mondiale a accepté sans difficulté la demande présentée par le ministère de l'Économie tunisien de faire évoluer ce critère d'agrément; l'argument de base présenté était tout simplement le manque de « clientèle ».

Niveau d'investissement

Alors que le dispositif prévoyait de réserver la moitié du prêt à des projets inférieurs à 250 000 TND, 62 % des projets financés en 1986 dépassaient ce niveau d'investissement. On observait plus généralement une concentration des projets proposés vers les marges supérieures autorisées.

Cette situation faisait l'objet d'explications diverses. L'API remarquait ainsi la « relative timidité des banques de ne proposer des projets répétitifs qu'accessoirement, alors que cette catégorie constitue environ 90 % du nombre total de projets »; par « projets répétitifs » on entend, dans le parler local, des projets non « innovants », déjà bien implantés dans l'activité économique, et donc généralement de taille modeste. On me disait aussi qu'à Tunis comme à Washington on « en avait assez de financer des boulangeries » — une allusion à l'importance des céréales et du pain dans l'alimentation, et donc dans l'économie, tunisienne. Cette explication faisait écho à celle de CHARMES et SANAA (1985-b : 52), qui notent « une certaine réticence du secteur bancaire qui préfère naturellement financer de grands projets ».

Le rôle des banques commerciales est ici mis en avant. Mais, en regard de ce constat, il faut en faire un autre. On observe en effet que le niveau d'investissement est inversement proportionnel au coût unitaire de création d'emploi; ce dernier tend à baisser légèrement au-dessus du seuil de 250 000 TND, ce qui provoque une hausse purement mécanique du niveau d'investissement des projets agréés.

Déconcentration industrielle

Le rapprochement des cartes a et b de la figure 3 montre des traits communs à l'espace industriel tunisien et aux entreprises financées par le projet étudié. Dans les deux cas, on note le rôle industriel important des régions Nord-Est et Centre-Est; la bande côtière de Tunis à Gabès concentre ainsi plus de 80 % des PME financées par le projet, de même qu'elle concentre la majeure partie de l'emploi industriel; les gouvernorats de Tunis, Nabeul, Sousse et Sfax représentent à eux seuls plus de 50 % des projets financés. Ce trait est bien connu dans l'histoire économique tunisienne. Le projet étudié définit cependant une répartition légèrement plus égale de l'emploi industriel

que la moyenne nationale, notamment à l'extérieur du gouvernorat de Tunis. On doit cependant constater que ce prêt n'a que peu contribué à déconcentrer l'industrie, l'une de ses priorités secondaires qu'il partage avec le Foprodu; cela, sans qu'on puisse y voir l'effet de la volonté de tel ou tel acteur. En gros, il s'est moulé sur la structure de l'espace industriel en place. La volonté de déconcentration est liée à l'existence d'un exode rural préoccupant depuis les zones aux conditions de vie les plus dures, comme celles de Kasserine, exode que l'émergence de possibilités d'emploi serait de nature à ralentir. Mais l'argument contraire met en avant les difficultés de création d'unités industrielles dans des zones qui manquent d'infrastructures (routes praticables, eau, électricité). On constate à nouveau ici qu'on ne crée pas de l'industrie où l'on veut.

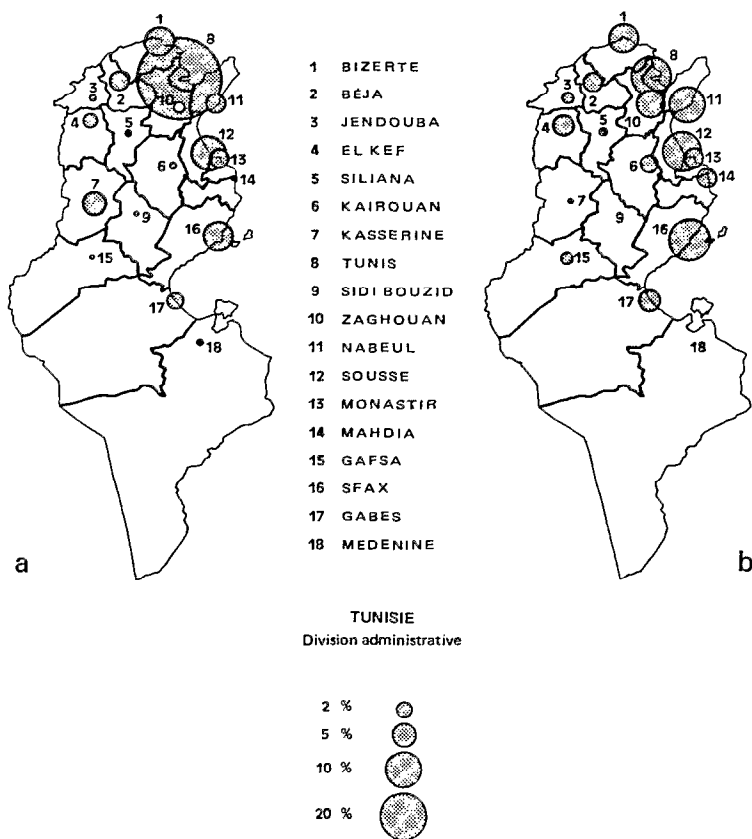


FIG. 3 — a. Répartition géographique des emplois industriels (en pourcentage).

Source : *Atlas Jeune Afrique*, INS, 1976-1980.

b. Répartition géographique des emplois industriels projetés ou créés par le projet étudié (1986).

Vitesse de fonctionnement

Le prêt était pratiquement épuisé fin 1986, mais son rythme de déboursement a été considéré comme lent par l'API; ce facteur a contribué à l'évolution des critères d'accession. Le rythme de réalisation des projets (largement plus d'une année en moyenne) a fait l'objet des mêmes inquiétudes; ainsi 55 projets, sur les 120 qui ont été financés à cette date, n'avaient pas tiré la moindre somme sur le crédit Bird correspondant. Cette situation recevait elle aussi diverses explications : complexité des montages administratif et financier, délais d'importation d'équipements. On peut essayer désormais de se placer sous l'angle de vue des entrepreneurs tunisiens.

LES ENTREPRENEURS ET « L'INTENSITÉ CAPITALISTIQUE » : ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION SUR LES ITINÉRAIRES ET LES « STRATÉGIES »

Étant donné tout ce qui précède, traiter des entrepreneurs tunisiens concernés comme d'acteurs autonomes du reste du dispositif ne ferait évidemment aucun sens; c'est pourquoi le terme de stratégie, qui implique une concaténation de choix relativement ouverts, doit être placé entre guillemets. Au nombre de 151, ces entrepreneurs n'ont pas pu être tous approchés.

On peut rapidement évoquer quelques traits communs, qui circonscrivent un profil.

Profil

Les entrepreneurs bénéficiaires du prêt Bird sont en majorité bilingues arabe-français. Tous ceux qui ont été approchés étaient habillés à l'occidentale; s'ils sont généralement en possession d'une spécialisation technique et professionnelle, peu d'entre eux ont une formation spécifique de gestion; un projet Usaid fournissait alors à beaucoup une assistance en la matière. Un nombre non négligeable d'entre eux a reçu une formation d'ingénieurs. Ceux que nous avons rencontrés avaient tous une expérience dans la branche qui correspondait à leur projet, généralement comme salariés ou plus rarement comme patrons d'une petite unité artisanale. Ce type de formation les distingue assez fortement des patrons du secteur informel, généralement de formation scolaire minimale, formés sur le tas et issus de l'apprentissage dans le même secteur (CHARMES, 1985-a, 1985-b). Ils comprenaient une proportion minoritaire, mais non négligeable, d'anciens patrons du secteur informel.

Stratégies et contraintes d'accès au crédit

Beaucoup d'entrepreneurs disent explicitement, ou font comprendre, qu'ils ont visé à minimiser l'apport en fonds propres et à maximiser l'obtention de crédits; les observations des autorités de tutelle montrent de même, comme on l'a vu, une concentration aux marges supérieures permises par les critères d'accession; mais l'accès à un prêt en dollars est une aubaine à l'époque, dont on ne voit pas pourquoi ils devraient se priver. Symétriquement, des investissements peuvent être sous-évalués de manière à rester dans les critères du Foprodui, aux conditions particulièrement avantageuses sur le marché tunisien. On constate toujours une faiblesse relative des fonds propres, ou des capitaux personnels. Elle est associée à une méfiance, relevée par tous les interlocuteurs, devant l'actionnariat ou l'entrée dans le capital de la société d'autres intervenants économiques. Sur les 151 dossiers financés par le crédit Bird, aucun ne comprenait un autre actionnaire (personnes morales et sociétés y compris) que l'investisseur. La participation au capital ne semble acceptée que sur une base familiale proche, c'est-à-dire sur des relations agnatiques dans le cas tunisien.

L'amortissement des prêts ne semble pas faire l'objet d'une attention particulière et, notamment, d'aucun placement d'attente. Un responsable économique m'expliquait cette situation par la « faiblesse » ou par l'« inexistence » d'un marché financier ou boursier en Tunisie; mais cela tient aussi, plus simplement, aux difficultés de trésorerie avancées par tous les interlocuteurs, bien qu'il soit évidemment difficile de préciser ce qu'il faut entendre par là.

C'est la question du « fonds de roulement » (le « liquide », pour faire court). Bien que différentes études relèvent dans différentes parties du monde que les besoins de financement des petites entreprises concernent essentiellement ce fonds de roulement (voir, par exemple, RAGHAVAN, 1984, qui l'estime à 70 % du besoin total de financement), le type de prêt étudié ici finance essentiellement des équipements. Le fonds de roulement n'est couvert que par tiers, sur un prêt commercial complémentaire. Cette règle a différents motifs; l'un de ceux avancés est l'impossibilité pour un organisme multilatéral de financer *directement* les salaires ou les revenus de nationaux.

L'équipement : la quête du Graal

La tendance à maximiser l'investissement est explicable si l'on se souvient de cette condition d'accès au prêt. L'achat de une ou plusieurs machines chères et performantes, de préférence absentes sur le marché tunisien, non seulement permet à l'entrepreneur de se placer en position de quasi-monopole (par exemple machine à plaques

offset, machine textile à grande largeur) mais constitue une sorte d'assurance en cas de faillite par le gonflement des actifs réalisables. Ce fait rapproche à certains égards, et de manière surprenante, les attitudes des entrepreneurs aidés par la Bird de celles des entrepreneurs du secteur informel (activité du marché des machines d'occasion donc augmentation relative de leur valeur et, dans le cas du secteur informel, faible durée de vie des établissements).

De fait, la grande majorité des entrepreneurs rencontrés racontent leur itinéraire sous la forme d'une histoire analogue, qui commence par la recherche d'un équipement dans les foires commerciales et auprès des industries, de France et d'Italie essentiellement. La recherche d'équipements locaux ou étrangers mais moins chers et/ou plus adaptés ne semble pas une préoccupation première et pour la plupart des équipements concernés, cette recherche serait effectivement vaine. Un contre-exemple peut être cité : un entrepreneur, qui dénonçait avec une virulente bonhomie le « néocolonialisme » des prêts d'aide, s'en était allé prospecter les équipements de Chine populaire en matière de presse à emboutir les casseroles ; mais les procédures et les délais de livraison étaient si complexes et si longs qu'il avait abandonné sa démarche en plein milieu, pour se rabattre sur les canaux d'importation « traditionnels ».

Un responsable tunisien décrivait ainsi l'itinéraire des entrepreneurs : « ils tombent amoureux d'une machine, puis ils remplissent le vide autour ». Mais le souci du taux d'intégration des responsables économiques tunisiens est vu par les entrepreneurs avec scepticisme, dans la mesure où, disent-ils, nombre de produits manufacturés sont d'origine importée quand bien même ils sont assemblés ou conditionnés en Tunisie. Un responsable me disait encore qu'aucun projet ne pesait réellement sur une « reconquête du marché intérieur ».

Ces conditions expliquent aussi l'augmentation constante de l'« intensité capitalistique » des projets. Si l'on prête des dollars à des entrepreneurs, ils vont en faire usage pour importer ; s'ils maximisent cet avantage, il n'y a aucune raison pour que le coût unitaire par emploi soit contrôlé. Le nombre d'emplois nécessaires à la mise en production d'un équipement n'est pas élastique, en effet : c'est la question, classique, de la « non-substituabilité » des facteurs de production (voir, par exemple, HAGEN, 1982).

Mais si l'obtention du prêt Bird est une aubaine, l'itinéraire pour y parvenir est souvent décrit comme un « parcours du combattant » : agrément du ministère de l'Économie, négociation du prêt à la banque, démêlage des conflits de compétence entre les deux dans beaucoup de cas, dans un premier temps ; obtention d'une licence d'importation, déblocage par la Banque centrale de la contrepartie en dinars tunisiens de la somme correspondante, dans un second

temps ; la plupart du temps, il s'agit d'une création d'entreprise et les infrastructures de base, comme l'eau et l'électricité, ne sont pas toujours disponibles.

Cette complexité d'accès explique à elle seule les importants délais entre le premier agrément d'un dossier et l'entrée en production (souvent près d'un an). Mais elle tend aussi, comme différents témoignages directs le montrent, à « écrémer » les entrepreneurs les plus à même de passer différents niveaux de sélection, qui doivent utiliser tous les canaux et toutes les relations possibles pour parvenir à leurs fins ; de même, les licenciements d'une partie des emplois prévus (indiqués dans les dossiers afin de satisfaire aux critères d'intensité en travail) ne sont pas rares après les délais administratifs légaux.

Dans le cours du même processus d'accès, une population d'entrepreneurs est nécessairement rejetée. L'existence de cette sélection, liée à la complexité du dispositif et non au contenu du projet, est implicitement démontrée par l'existence, dans ces mêmes années, d'un projet du *Catholic Relief Service*, institution caritative liée à l'Usaid, pour conseiller les entrepreneurs postulants et agréés.

ÉLÉMENTS DE SYNTHÈSE :

L'ÉVOLUTION DE LA RELATION ENTRE BUTS ET MOYENS

Le projet étudié a bien contribué à la création de petites entreprises, mais plus « capitalistiques » que souhaitées ; il n'a que peu contribué à la décentralisation industrielle souhaitée ou à la « reconquête du marché intérieur ». On peut donc en parler comme d'un échec ou comme d'un succès, selon les critères retenus. Ce faisant, il a pris la forme d'un processus dans le cours duquel la forme des moyens et celle des buts s'est modifiée. Aucun des acteurs en cause n'est descriptible séparément des autres ; c'est l'ensemble du dispositif qui produit un résultat spécifique. Il est notamment difficile, on l'a vu, de parler de « stratégie » autonome des entrepreneurs tunisiens : c'est l'ensemble du dispositif bancaire et administratif qui leur indique leurs marges de choix. Un trait les différencierait peut-être : leur refus de partenaires dans le capital de départ, ce qui explique la faiblesse relative des fonds propres et donc la nécessité de maximiser la part de l'emprunt ; mais il s'agit là plus d'un modèle — qui renvoie lointainement à la forme segmentaire et lignagère de la société tunisienne historique — que d'une stratégie à proprement parler. La forme prise par le résultat final du prêt semble, répétons-le, largement indiquée par l'organisation spécifique des dispositifs administratif et bancaire eux-mêmes, sans qu'il soit nécessaire de faire appel à la

thèse du complot ou à la méchanceté ontologique de tel ou tel acteur. C'est bien pourquoi il faut attacher à ces dispositifs une attention spécifique, pourtant assez peu présente semble-t-il, dans la réflexion sur le « développement ».

On aimerait trouver, dans une exploration des solutions possibles, quelque moyen plus adéquat pour atteindre les buts poursuivis ; mais on se doit de constater que l'on entre alors dans une zone paradoxale, ou en tout cas épineuse, de la réflexion. En Tunisie, les petites entreprises fortes utilisatrices d'emploi — de même, à un moindre titre, que le « secteur intermédiaire » cherché par les missions Banque mondiale de ces années-là — existent bel et bien : ce sont les établissements et les entreprises du secteur informel, porteurs « d'une leçon générale pour la politique industrielle du gouvernement » d'après la même Banque mondiale. Mais financer, par le crédit bancaire, le développement du secteur informel est une contradiction dans les termes, à moins de renouveler la notion même de banque.

Cela a d'ailleurs été tenté : il s'agit de mettre en place des systèmes de financement de tout petits crédits sur du court terme (5), à taux bonifié ou — dans le cas de néocultures islamiques comme celle de la Tunisie — sans intérêt. Le problème est que l'on ne peut financer des équipements à coups de crédits minuscules ; la notion même d'un équipement définit *ipso facto* un niveau d'investissement donné.

On est donc très éloigné ici d'une interprétation dualiste qui oppose facteurs « endogènes » et « exogènes » et que critiquent avec juste raison TERRAY (1987) et d'autres, en ce qui concerne l'Afrique subsaharienne. Plus généralement, les principaux points évoqués dans cette brève synthèse illustrent peut-être la nécessité logique d'une perspective descriptive, qui prenne en compte tous les acteurs en relation, en matière de réflexion sur « le développement ».

BIBLIOGRAPHIE

BALASA (B.), 1985. *La politique industrielle en Tunisie*, rapport pour la Banque mondiale, extraits publiés par *Jeune Afrique Économie*, n^{os} 70-71, sous le titre « L'économie tunisienne malade de son protectionnisme ».

BARÉ (J.-F.), 1987. « Pour une anthropologie du développement économique » in *Études rurales*, Paris, n^{os} 105-106 : 267-298.

(5) Un interlocuteur me demanda ainsi, en 1986, de lui fournir de la documentation sur la Caisse de crédit agricole et maritime de la Tunisie des années vingt pour une réflexion d'ensemble sur les systèmes de financement légers (voir, par exemple, UVIN et FIGUET, 1988).

- BARÉ (J.-F.), 1991-a. « Images de la finance » in *L'Homme*, Paris, 119, juillet-septembre, XXXI, (3) : 23-40.
- BARÉ (J.-F.), 1991-b. « L'aide au développement est bien humaine. Propos d'étape sur une recherche » in *Bulletin du département SUD*, Paris, Orstom.
- BARÉ (J.-F.), 1992. « L'économie décrite en tahitien : quelques remarques » in *L'Homme*, 120, janvier-mars, XXXII (1).
- BRETAUDEAU (H.), 1986. *La Banque Mondiale*, Paris, PUF, coll. *Que sais-je ?*.
- CHARMES (J.), 1985-a. « Place et rôle du secteur non structuré dans la planification du développement et les politiques d'emploi en Tunisie » in WORLD BANK, 1985.
- CHARMES (J.), 1985-b. « Secteur non structuré, politique économique et structuration sociale en Tunisie » in *La Tunisie, Politique et société*, CAMAU (dir.), Tunis-Paris, Cérès Production-CNRS.
- CHARMES (J.) et SANAA (A.), 1985. *La promotion de l'artisanat et des petits métiers en Tunisie*, ministère des Affaires sociales-PNUD, BIT.
- GAZZO (Y.), 1984. « L'aide financière multilatérale aux pays du Maghreb » in *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Paris, CNRS : 597-603.
- HAGEN (E. E.), 1982. *Économie du développement*, Paris, Economica.
- JESSUA (C.), 1982. *Éléments d'analyse macro-économique*, Précis Domats, Montchrétien.
- RAGHAVAN (V.S.), 1984. « Le financement des petites entreprises » in *Banque et développement dans les années 1980*, New York, Onudi.
- TERRAY (E., dir.), 1987. *L'État contemporain en Afrique*, Paris, L'harmattan.
- UVIN (P.) et PIGUET (F.) (dir.), 1988. *Le rôle des systèmes d'épargne-crédit dans la maîtrise du processus de développement*, Genève, IUED.
- WORLD BANK, 1986-a. *Rapport annuel*, Washington.
- WORLD BANK, 1986-b. *World Development Report*, Washington.